

Литвинчук А.І.

Поліський національний університет

Запововська М.А.

Поліський національний університет

МАНІПУЛЯТИВНА ПОВЕДІНКА У ДОРОСЛОМУ ВІЦІ: ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті розглянуто маніпулятивну поведінку у дорослому віці як цілісне соціально-психологічне явище, що ґрунтується на складному поєднанні особистісних рис, когнітивних схем, мотиваційної структури та міжособистісного досвіду індивіда. Здійснено теоретичний аналіз наукових джерел, присвячених проблемі маніпуляції, в контексті її розуміння як стратегії психологічного впливу, що має прихований характер, орієнтована на зміну поведінки іншої особи без усвідомленої з її боку згоди. Обґрунтовано, що маніпуляція у дорослих є не лише ситуативною реакцією, а й стабільною поведінковою тенденцією, яка формується під впливом конституційних, соціальних та когнітивно-емоційних чинників.

Емпіричне дослідження проведено впродовж 2024 року із залученням 46 респондентів різного віку, статі та професійного статусу. Методичний інструментарій включав чотири психодіагностичні методики: опитувальник Мас-IV для виявлення рівня маніпулятивності; п'ятифакторний особистісний опитувальник (5PFQ) для оцінки базових рис особистості; методику діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі для аналізу соціальної взаємодії та тест «Темне ядро особистості», який виявляє деструктивні диспозиції, пов'язані з маніпулятивною поведінкою. Отримані дані свідчать про наявність значущих кореляцій між високими показниками маніпулятивності та такими рисами, як макіавеллізм, домінантність, нейротизм, агресивність і знижена Я-концепція. Водночас зафіксовано обернені зв'язки з емпатією, відкритістю до досвіду й емоційною регуляцією.

Виявлено домінування раціоналізованих мотивів самозахисту, потреби у контролі над ситуацією, уникнення відповідальності та підвищення соціального статусу. Висвітлено гендерні відмінності у використанні маніпулятивних стратегій: жінки частіше застосовують емоційно забарвлені техніки впливу, тоді як чоловіки тяжіють до інструментальних і раціоналізованих форм впливу на поведінку інших. Професійне середовище з високим рівнем комунікативного навантаження також виступає значущим предиктором частоти маніпулятивної поведінки.

Узагальнено психологічний профіль дорослого з високою маніпулятивністю: домінування темних рис особистості, фрагментарна або занижена Я-концепція, зовнішній локус контролю, прагнення до влади й емоційна нерегульованість. У статті підкреслюється актуальність вивчення маніпуляції як динамічного особистісного конструкту в умовах сучасного соціального середовища, що вимагає гнучкості, психологічної компетентності й етичної саморегуляції.

Ключові слова: маніпулятивна поведінка, темне ядро особистості, міжособистісна взаємодія, емоційна регуляція, Я-концепція, нейротизм, макіавеллізм.

Постановка проблеми. У сучасному соціокультурному контексті, що характеризується зростанням міжособистісної напруги, інтенсифікацією інформаційного потоку та ерозією етичних норм комунікації, маніпулятивна поведінка набуває все більшої поширеності, зокрема серед дорослого населення. Як форма впливу на свідомість і поведінку іншої особи з метою досягнення особистісно значущої мети за рахунок прихова-

ного контролю (Заклевська, 2001), маніпуляція виступає не лише соціально-психологічним феноменом, а й актуальною проблемою для психодіагностики, психопрофілактики та психокорекції [1]. Актуальність вивчення психологічних передумов маніпулятивної поведінки полягає у необхідності своєчасного розпізнавання прихованих форм комунікативної агресії, формування асертивної поведінки та розвитку навичок емоційного

інтелекту. Маніпулятивна поведінка дорослих має структуру, що ґрунтується на попередньому досвіді соціалізації, особистісних рисах, рівні моральної рефлексії, а також на когнітивних установках щодо природи міжособистісної взаємодії. Дослідження свідчать, що такі риси, як низький рівень емпатії, схильність до егоцентризму, зовнішній локус контролю, а також вираженість «темної тріади» (макіавеллізм, нарцисизм, психопатія) мають тісний зв'язок із маніпулятивною поведінкою (Paulhus & Williams, 2002) [15]. Відсутність адекватного опрацювання ранніх емоційних травм та дефіцит безумовного прийняття в дитинстві створюють основу для формування дисфункційних моделей взаємодії, в яких маніпуляція стає засобом контролю над середовищем.

Сучасна культура успіху, орієнтована на досягнення та інструменталізацію інших, підсилює використання непрямих стратегій впливу, маскування істинних намірів і соціальної маски (Гоффман, 1959) [10]. Відповідно маніпуляція перестасе сприйматись як девіація і набуває рис адаптивного механізму, особливо у контексті професійної діяльності, політики, медіа або бізнесу. Це зумовлює необхідність поглибленого розуміння не лише індивідуальних, а й макросоціальних детермінант маніпулятивної поведінки.

Попри наявність значного корпусу емпіричних і теоретичних праць, питання психологічних передумов та особливостей маніпулятивної поведінки у дорослому віці лишається недостатньо систематизованим. Зокрема, потребує подальшого вивчення співвідношення між емоційним інтелектом, самооцінкою, рівнем соціальної відповідальності й маніпулятивними тенденціями особистості. Відсутність цілісної моделі, яка б пояснювала формування та прояви маніпулятивної поведінки в різних сферах життєдіяльності дорослої людини, ускладнює розробку ефективних психокорекційних програм і профілактичних заходів. У цьому контексті актуальним є комплексне дослідження психологічних детермінант маніпулятивної поведінки в дорослому віці з урахуванням як інтраперсональних, так і екстраперсональних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема маніпулятивної поведінки знаходить відображення у численних міждисциплінарних дослідженнях, що охоплюють психологію особистості, соціальну психологію, психоаналіз та когнітивну психологію. У працях В. В. Лефевра (1982) маніпуляція розглядається як стратегія поведінки, спрямована на вплив на вибір іншої особи без

відкритого конфлікту, що дозволяє маніпулятору досягати своїх цілей за рахунок зміни когнітивної або емоційної структури опонента [12]. Маніпулятивна поведінка базується на дисбалансі соціально-перцептивної взаємодії, коли один із партнерів прагне використати когнітивні схеми іншого для досягнення власної вигоди. Це дозволяє розглядати маніпуляцію як порушення етичних норм комунікації, що має психологічні, моральні та соціальні наслідки.

У науковій літературі висвітлюються різні підходи до класифікації маніпулятивної поведінки. Деякі вчені поділяють маніпулятивні стратегії за типами впливу: емоційний шантаж, дезінформація, компліментування, навіювання почуття провини тощо [9, 14]. Водночас М. Аргайл (1967) наголошує, що маніпуляція може набувати форм комунікативного конформізму, коли індивід приховує свої справжні наміри, підлаштовуючись під соціально бажану поведінку [5, 7]. Це особливо актуально в контексті аналізу дорослого віку, коли соціальні ролі й очікування зумовлюють підвищену складність міжособистісної взаємодії.

Окремий пласт досліджень стосується зв'язку маніпулятивної поведінки з особистісними рисами. Зокрема, у роботах П. Джонса і Д. Паулюс (2014) простежується зв'язок між так званою «темною тріадою» особистості (макіавеллізм, нарцисизм, психопатія) та схильністю до маніпулятивних дій [11, 15]. Ці дослідження демонструють, що особи з високим рівнем макіавеллізму, як правило, використовують маніпуляцію як інструмент домінування та контролю у соціальних взаємодіях. Крім того, за даними К. Барона і Р. Річмонд (2012), низький рівень емоційного інтелекту та емпатії також є значущими предикторами схильності до маніпулятивної поведінки, особливо у ситуаціях міжособистісного конфлікту [6].

У працях українських дослідників, зокрема Т. Титаренко, І. Зверкової, маніпуляція розглядається як деструктивний комунікативний механізм, що формується на перетині особистісних диспозицій та досвіду соціального навчання [2, 3]. Інші вчені відзначають, що маніпуляція у дорослому віці може бути наслідком засвоєних ще в дитинстві моделей адаптивної поведінки, що базуються на уникненні прямої конфронтації та потребі контролювати значущих інших [6, 8]. І. Зверкова підкреслює роль рефлексивності та рівня розвитку моральної свідомості у формуванні здатності протистояти маніпулятивному впливу, що відкриває перспективи для психокорекційного втручання [2].

Незважаючи на значний науковий інтерес до феномену маніпуляції, вивчення саме дорослого віку як періоду активного використання маніпулятивних стратегій залишається фрагментарним. Більшість досліджень фокусуються на підлітковому та юнацькому віці, тоді як у зрілому віці маніпуляція часто маскується під соціально прийнятну поведінку, що ускладнює її діагностику. Отже, актуальним залишається подальше дослідження психологічних механізмів, що детермінують маніпулятивну поведінку саме в дорослому віці, з урахуванням життєвого досвіду, професійного контексту та рівня соціальної відповідальності особистості.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та аналіз психологічних передумов і особливостей прояву маніпулятивної поведінки у дорослому віці.

Виклад основного матеріалу. У проведеному дослідженні ми прагнули глибоко охарактеризувати психологічні основи маніпулятивної поведінки у дорослому віці, використовуючи як кількісний, так і якісний аналіз. Базою для реалізації дослідницького проєкту виступив один із закладів харчування у м. Житомир. Вибірка дослідження сформована з 46 учасників, які відрізнялися за віковими, статевими та професійними характеристиками, що дозволило забезпечити варіативність особистісних типів. До вибірки увійшли як працівники закладу (офіціанти, адміністратори, кухарі, менеджери), так і його клієнти, що забезпечило змогу дослідити маніпулятивну поведінку як у професійно-рольовому контексті, так і в контексті міжособистісної побутової взаємодії.

Сучасна психологічна наука визнає, що маніпуляція – це поведінковий акт та цілісний психічний конструкт, який інтегрує когнітивні, емоційні та мотиваційні компоненти. Такий підхід дозволяє розглядати маніпулятивну поведінку не як випадкову реакцію, а як стабільну модель взаємодії, що базується на глибинних особистісних структурах. На кількісному рівні результати опитувальника Мас-IV засвідчили високий середній бал (4.1), що вказує на стійку схильність респондентів до використання маніпулятивних стратегій у повсякденному житті. Це особливо виражено в ситуаціях соціальної конкуренції, розподілу ресурсів або необхідності приймати рішення в умовах міжособистісної напруги. Такі дані узгоджуються з позицією Закревської (2001) про те, що маніпуляція є формою адаптації до соціально неоднозначного середовища через прихований контроль над іншими [1].

Значення шкали нейротизму ($M=3.6$) та домінантності ($M=3.9$), отримані за допомогою п'ятифакторного особистісного опитувальника та методики Т. Лірі відповідно, свідчать про те, що респонденти мають підвищений рівень емоційної реактивності та прагнення домінувати в міжособистісних стосунках. Це створює сприятливий ґрунт для маніпулятивної поведінки, оскільки особи з такою комбінацією рис зазвичай мають внутрішній імпульс до контролю й водночас не володіють достатнім емоційним ресурсом для відкритого діалогу.

Увагу привертає показник «Темного ядра особистості», середнє значення якого склало 4.3 – найвищий бал серед усіх вимірюваних характеристик. Це дає підстави стверджувати, що маніпулятивна поведінка у нашій вибірці тісно пов'язана з моральною холодністю, егоцентризмом і схильністю до інструментального ставлення до інших. Як зазначають Moshagen, Hilbig & Zettler (2018), ці риси утворюють єдине латентне ядро – D-фактор, що є ключовим предиктором соціально небажаної поведінки [14].

Водночас було зафіксовано низький середній рівень сформованості Я-концепції (2.4), що підтверджує думку про компенсаційний характер маніпуляції: особа, не відчуючи внутрішньої цілісності, намагається контролювати зовнішнє середовище, аби забезпечити психологічну безпеку. Це відповідає висновкам Р. Бернса, який трактував знижену самооцінку як джерело неавтентичної поведінки у міжособистісних контактах.

Кількісний аналіз також продемонстрував високий рівень агресивності ($M=3.8$) та впливовості ($M=4.0$) як вторинних, але важливих предикторів маніпулятивної поведінки (рис. 1). Дані показники розкривають схильність респондентів до використання сили слова, емоцій або соціального статусу з метою контролю поведінки інших. Ці характеристики виявились суттєво корельованими з темним ядром ($r=0.69$, $p<0.01$), що ще раз підтверджує інтегративну природу маніпулятивних стратегій.

У межах якісного аналізу було проведено контент-аналіз відкритих відповідей респондентів на запитання про причини, умови та мотиви маніпулятивної поведінки. Найчастіше згадувались мотиви самозахисту, прагнення уникнути відповідальності, бажання контролювати результат або зберегти імідж. Окремі респонденти відверто зазначали, що «маніпуляція – це більш безпечний спосіб досягнення мети», що свідчить про наяв-

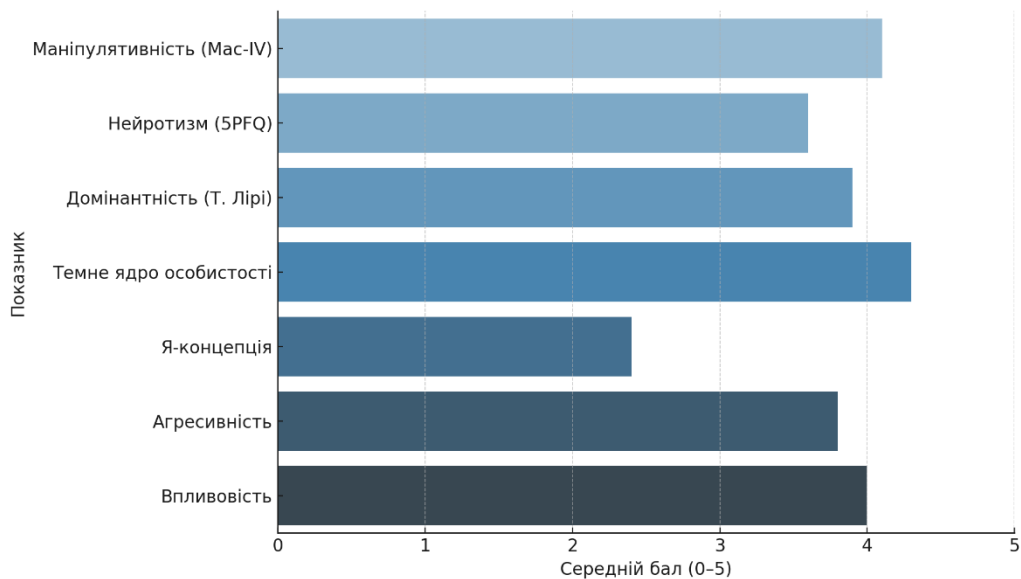


Рис. 1. Середні значення показників

ність усвідомленої раціоналізації власної поведінки.

У значної частини респондентів простежується внутрішній конфлікт між ціннісною установкою на чесність і ефективністю маніпулятивної стратегії. Така когнітивна дисонансність виявлялась у висловлюваннях типу: «Я знаю, що це не зовсім чесно, але інакше мене не почують». Це вказує на морально-психологічні передумови маніпуляції – невпевненість у власній значущості, страх бути відкинутим або проігнорованим.

Вартим уваги є також виявлений гендерний аспект. Жінки частіше використовували емоційно орієнтовані маніпуляції (наприклад, демонстрація слабкості, апеляція до жалю), тоді як чоловіки тяжіли до раціональних, стратегічних форм впливу. Це узгоджується з класичними дослідженнями про відмінності у соціальних стратегічних стилях представників різних статей [7, 9, 13].

Умови професійної взаємодії справляють значущий вплив: працівники закладу, які контактували з великою кількістю клієнтів щодня, виявляли вищі рівні маніпулятивної поведінки порівняно з тими, чия робота передбачала менше комунікаційних навантажень. Це дозволяє зробити припущення про кумулятивний ефект соціального середовища як тригера для маніпулятивної адаптації.

У якісному аналізі поведінкових патернів було встановлено, що маніпуляція найчастіше проявляється через такі дії: уникнення відповідальності, навіювання провини, використання компліментів із прихованими намірами, пасивно-агресивна

поведінка. Психологічний портрет дорослого з вираженою маніпулятивною поведінкою включає: високий рівень тривожності, прагнення до влади, схильність до агресії, знижений рівень моральної чутливості та тенденцію до інструментального ставлення до оточуючих. На рисунку подано візуалізацію цього профілю, особливо виразними є показники темного ядра, домінантності та впливовості при низькому рівні емпатії та Я-концепції (рис. 2).

Маніпулятивна поведінка у дорослому віці є не випадковою чи ситуативною реакцією, а частиною усталеної структури особистості, яка формується під впливом життєвого досвіду, міжособистісних стосунків і внутрішньої картини світу.

У респондентів з високими показниками маніпулятивності рівень моральної рефлексії був нижчим (за якісним самозвіттом), що створює передумови для закріплення такої поведінки як автоматизованої. У більшості таких осіб відсутнє усвідомлення деструктивності обраної стратегії, що унеможливорює її самостійне коригування без зовнішнього втручання. Маніпулятивна поведінка у дорослому віці має багаторівневу структуру і формується під впливом як глибинних особистісних чинників, так і соціального контексту.

Висновки. Маніпулятивна поведінка у дорослому віці є стійкою соціально-психологічною стратегією, яка формується на основі комплексу когнітивних, емоційних та особистісних чинників. Вона виступає як механізм адаптації до складних або неоднозначних соціальних ситуацій, де відкриті форми взаємодії сприймаються респон-

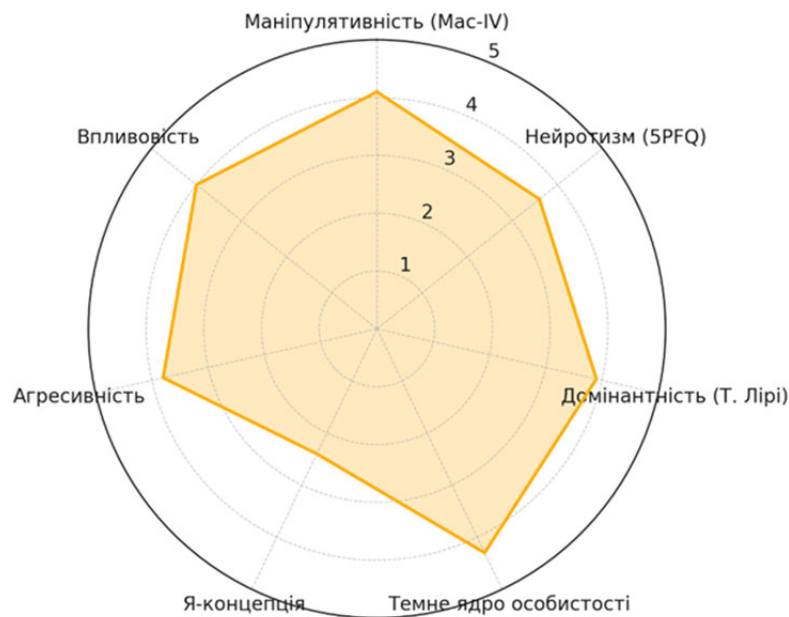


Рис. 2. Психологічний профіль респондентів із тенденціями до маніпулятивної поведінки

дентом як небезпечні або неефективні. Результати дослідження підтвердили високий рівень маніпулятивної поведінки серед частини респондентів (41% із високими показниками за Mac-IV), що пов'язано зі специфікою емоційного функціонування (підвищений нейротизм), домінантною міжособистісною позицією та наявністю темних рис особистості (D-фактор). Це свідчить про те, що маніпуляція є не лише ситуативною реакцією, а інтегрованою рисою особистості.

Виявлено достовірні кореляції між рівнем маніпулятивності та низкою психологічних характеристик, зокрема темним ядром особистості ($r=0.72$, $p<0.01$), нейротизмом ($r=0.63$, $p<0.05$), а також зворотніми зв'язками з емпатією, відкритістю та позитивною Я-концепцією. Це вказує на наявність стійкого патерну деструктивної соціальної взаємодії, заснованої на моральній холодності, егоцентризмі та емоційній нерегульованості. Маніпуляція раціоналізується рес-

пондентами як «необхідна» або «виправдана» стратегія, що зумовлено внутрішньою потребою в контролі, страхом бути відкинутим або втратити вплив. Більшість респондентів не усвідомлюють деструктивність своєї поведінки, що свідчить про знижену моральну рефлексію і автоматизацію маніпулятивних дій.

Стать, професійне середовище та комунікативне навантаження впливають на вираженість маніпулятивної поведінки. Жінки схильні до емоційно-забарвлених форм маніпуляції, тоді як чоловіки тяжіють до інструментальних і логічно обґрунтованих тактик. Професійні ролі, пов'язані з частими контактами з клієнтами або владними відносинами, актуалізують маніпулятивні тенденції як частину адаптації. На основі отриманих даних можна зробити висновок, що маніпулятивна поведінка є поліфакторним утворенням, яке потребує не лише діагностики, а й цілеспрямованої психопрофілактики.

Список літератури

1. Закревська Є. І. Маніпулятивний вплив у спілкуванні: соціально-психологічні механізми. Київ: Інститут психології імені Г. С. Костюка, 2001.
2. Зверкова І. І. Особистісні чинники сприйняття соціальної несправедливості. *Психологічні перспективи*. 2015. №25. С. 41–49.
3. Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності. Київ: Наукова думка, 2003.
4. Фромм Е. Мистецтво любити / пер. з англ. Київ: Основи, 2002.
5. Argyle M. The psychology of interpersonal behaviour. *Harmondsworth: Penguin Books*, 1967.
6. Baron K. M., Richmond R. Emotional intelligence and social interaction in personality assessment. *Personality and Individual Differences*. 2012. Vol. 53, No. 3. P. 312–317. URL: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.03.016> (дата звернення: 18.02.2025).

7. Burns R. B. Self-concept: Theory, measurement, development and behavior. London: Longman, 1993.
8. Christie R., Geis F. L. Studies in Machiavellianism. New York: Academic Press, 1970.
9. Costa P. T., McCrae R. R. NEO PI-R professional manual. Odesa, FL: Psychological Assessment Resources, 1992.
10. Goffman E. The presentation of self in everyday life. Garden City, NY: Doubleday, 1959.
11. Jones D. N., Paulhus D. L. Introducing the Short Dark Triad (SD3): *A brief measure of dark personality traits. Assessment*. 2014. Vol. 21, No. 1. P. 28–41. URL: <https://doi.org/10.1177/1073191113514105> (дата звернення: 10.02.2025).
12. Lefebvre V. A. Algebra of conscience. Dordrecht: D. Reidel Publishing Company, 1982.
13. Lilienfeld S. O., Widows M. R. Psychopathic Personality Inventory–Revised: Professional manual. Lutz, FL: Psychological Assessment Resources, 2005.
14. Moshagen M., Hilbig B. E., Zettler I. The dark core of personality. *Psychological Review*. 2018. Vol. 125, No. 5. P. 656–688. URL: <https://doi.org/10.1037/rev0000111> (дата звернення: 08.02.2025).
15. Paulhus D. L., Williams K. M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*. 2002. Vol. 36, No. 6. P. 556–563. URL: [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6) (дата звернення: 26.02.2025).

Lytvynchuk A.I., Zapolovska M.A. MANIPULATIVE BEHAVIOR IN ADULTHOOD: PSYCHOLOGICAL PREREQUISITES AND CHARACTERISTICS

The article explores manipulative behavior in adulthood as an integrated socio-psychological phenomenon based on a complex interplay of personality traits, cognitive schemas, motivational structures, and interpersonal experience. A theoretical analysis of scholarly sources addressing the issue of manipulation is presented in the context of its understanding as a covert psychological influence strategy aimed at altering another person's behavior without their conscious consent. It is argued that manipulation in adults is not merely a situational reaction but a stable behavioral tendency shaped by constitutional, social, and cognitive-emotional factors.

An empirical study was conducted throughout 2024 involving 46 respondents of various ages, genders, and professional backgrounds. The methodological toolkit included four standardized psychodiagnostic instruments: the Mach-IV questionnaire to assess the level of manipulateness; the Five-Factor Personality Questionnaire (5PFQ) to evaluate basic personality traits; Leary's Interpersonal Diagnosis of Personality for analyzing interpersonal interaction styles; and the Dark Core of Personality test, which identifies destructive dispositions associated with manipulative behavior. The data obtained revealed significant correlations between high manipulateness scores and traits such as Machiavellianism, dominance, neuroticism, aggressiveness, and a diminished self-concept. At the same time, inverse relationships were found with empathy, openness to experience, and emotional regulation.

Rationalized motives such as self-protection, a need for control over situations, avoidance of responsibility, and a desire for elevated social status were found to dominate among respondents. Gender differences in the use of manipulative strategies were also identified: women more frequently employed emotionally charged influence techniques, while men tended to rely on instrumental and rationalized forms of behavioral influence. A professional environment with high communicative demands was also shown to be a significant predictor of manipulative behavior frequency.

A generalized psychological profile of an adult with high manipulateness includes a dominance of dark personality traits, a fragmented or diminished self-concept, an external locus of control, a strong drive for power, and emotional dysregulation. The study emphasizes the relevance of exploring manipulation as a dynamic personality construct in the context of modern social environments that demand adaptability, psychological competence, and ethical self-regulation.

Key words: manipulative behavior; dark core of personality; interpersonal interaction; emotional regulation; self-concept; neuroticism; Machiavellianism.